

ALAIN BERAUD¹

**RICHESSSE ET VALEUR : LA CONTRIBUTION DES ÉCONOMISTES
FRANÇAIS DU DÉBUT DU 19^{ÈME} SIÈCLE**

En proposant de mesurer la richesse par sa valeur, Smith a ouvert un long débat dans lequel les économistes français ont défendu une position assez différente de celle des classiques anglais. Alors que Ricardo rejetait l'idée même d'une mesure de la valeur, Say, Rossi, Cournot et Dupuit ont cherché, dans des voies diverses une solution. Ces efforts les ont conduit à remettre en cause l'opposition entre valeur d'échange et valeur d'usage telle que Smith l'avait conçue. Ainsi, une tradition française, certes bien hésitante, se dessine face au classicisme anglais.

While proposing to measure wealth by its value, Smith begins a long debate in which the French economists defend a position rather different from that of English classics. Whereas Ricardo rejects even the idea of measurement of the value, Say, Rossi, Cournot and Dupuit, in various ways, are looking for a solution. These efforts lead them to call in question the opposition between exchange value and use value such as Smith had conceived it. Thus, a French tradition, certainly quite blurred, takes shape in front of the English classicism.

¹ Alain Béraud, Théma, Université de Cergy-Pontoise, 33 boulevard du Port, 95 011 Cergy-Pontoise Cedex, beraud@eco.u-cergy.fr

On oppose souvent les économistes français, qui ont toujours mis l'accent sur le rôle de l'utilité dans la formation des prix, aux classiques anglais qui soutenaient que le prix des produits est déterminé par leurs coûts de production. Cette interprétation du développement de la pensée économique remonte à Jevons. Il pensait que, pour fonder la science économique sur des bases solides, il était nécessaire d'abandonner la voie qu'avaient suivie Ricardo et John Stuart Mill : « Pour parvenir au vrai système de l'économie, le seul espoir est d'abandonner les hypothèses embrouillées et absurdes de l'école ricardienne. Nos économistes anglais vivaient dans un paradis pour les fous. La vérité est du côté de l'école française et plus tôt nous reconnâtrons ce fait, le mieux ce sera pour tout le monde sauf peut-être pour quelques écrivains qui se sont engagés trop loin dans les anciennes doctrines erronées pour y renoncer. » (Jevons, 1971 : 67-8).

Dans les années 1870, l'analyse de Jevons fut le plus souvent acceptée. Marshall (1890 : 676) soutint, au contraire, que les marginalistes avaient seulement complété le corpus traditionnel d'analyse sans que l'on puisse parler d'une rupture profonde. Il ne fut guère écouté et les historiens opposèrent les théories classique et néo-classique des prix en soulignant leurs différences. Les économistes français du début du 19^{ème} siècle qui rejetaient la valeur travail et qui voyaient dans l'utilité l'origine de la valeur apparurent nécessairement comme les précurseurs des « modernes ».

Par une de ces ruses dont l'histoire est coutumière, la tentative de Sraffa (1960) pour reconstruire une théorie des prix de production qu'il présentait comme une alternative à la théorie néo-classique conduisit à une remise en cause de la thèse de Jevons. En effet, si les sraffaïens reprenaient à leur compte l'idée d'une opposition radicale entre prix de production et prix d'équilibre, leurs adversaires soutenaient, au contraire, que la théorie des prix de production n'était qu'un cas particulier de la théorie néo-walrasienne. Dès lors, les analyses ricardiennes et néo-classiques cessaient d'apparaître comme rivales et le fondement même de la première proposition de Jevons s'effondrait. Samuel Hollander (1982 : 586) poussait jusqu'au bout la logique de l'argument en soutenant que « les économistes classiques britanniques étaient d'accord avec J. B. Say sur les questions de coûts d'opportunité et d'imputation. »

Cet article essaie d'apporter à la question de la « connexion française dans le classicisme britannique » un début de réponse. Mon sentiment est qu'il faut rechercher un autre angle d'attaque. Traditionnellement, on oppose la théorie des prix de production à la détermination des prix par l'offre et la demande. À partir du moment où l'on admet que l'existence de la rente implique que les prix de production sont fonctions de la quantité produite, l'opposition est équivoque et la thèse d'Hollander doit être acceptée. Mais, puisque le débat porte sur le rôle de la notion d'utilité dans l'analyse économique, il est préférable de choisir comme domaine de comparaison la théorie du bien-être où elle intervient de façon plus fondamentale que dans la théorie des prix.

Le débat trouve sa source dans *La Richesse des Nations*. Smith y suggère que la valeur de la richesse est l'expression de l'opulence de la nation ; quand elle augmente, la nation est plus prospère ; quand elle diminue, la nation décline. Qui plus est, la richesse permet d'analyser l'efficacité du système. S'il n'est pas possible d'accroître, par une réallocation des ressources, la richesse, le système est efficace. La variation de la richesse permet enfin d'analyser les effets d'une décision : elle est souhaitable si elle augmente la valeur du produit.

Si cette thèse semble séduisante, ceux qui, comme Say, voulurent l'utiliser, se heurtèrent à bien des obstacles. En particulier, si on prend le texte de Smith dans sa littéralité, on peut penser qu'une hausse des prix, qui laisse inchangées les quantités produites, entraîne une augmentation de la richesse. Say chercha, sans réel succès, à éliminer ce paradoxe. Mais, en dépit de son échec, il orienta les discussions ultérieures en mesurant l'augmentation des richesses que provoque une innovation, par les économies qu'elle permet aux consommateurs de réaliser.

Ricardo rejeta tant les thèses de Smith que celles de Say. Évaluer une valeur d'usage est, selon lui, impossible car son estimation varie d'une personne à l'autre. La richesse ne peut être mesurée. Le problème est qu'on ne peut, alors, répondre à des questions théoriques et empiriques importantes : par exemple, estimer l'avantage qu'un pays tire d'un échange de biens de luxe ou de la construction d'un ouvrage public.

Les économistes français suggérèrent deux solutions différentes. Celle de Cournot est dans la logique de Smith et de Say. Il distingue la richesse nominale de la richesse réelle. Si la valeur du revenu, évaluée à prix constants, augmente, la richesse réelle s'accroît. Toute mesure qui accroît la richesse réelle est souhaitable. La seconde solution est celle de Dupuit. Elle repose sur la réinterprétation que Rossi avait proposée de l'opposition entre valeur d'échange et valeur d'usage. La valeur en échange est l'utilité qu'a un bien pour l'homme qui veut le vendre ; la valeur en usage est la valeur qu'a un bien pour celui qui en a besoin. C'est le prix maximum que l'agent est disposé à payer pour acquérir la chose qui en mesure l'utilité.

1. LA CONTROVERSE ENTRE RICARDO ET SAY

« Un homme est riche ou pauvre selon les moyens dont il dispose pour se procurer les biens nécessaires, commodés et agréables à la vie humaine » écrit Adam Smith (1776 : 47). Il ajoute, toutefois, « il [l'homme] doit être riche ou pauvre selon la quantité de ce travail qu'il peut commander, ou qu'il est en mesure d'acheter. La valeur d'une marchandise, pour la personne qui la possède et qui ne souhaite pas l'utiliser ou la consommer elle-même, mais qui veut l'échanger contre d'autres marchandises, est donc égale à la quantité de travail qu'elle lui permet d'acheter ou de commander ». La première proposition définit la richesse comme une collection de biens utiles, de valeurs d'usage. La seconde propose de la mesurer par la valeur réelle des marchandises dont elle se compose, c'est-à-dire par la quantité de travail qu'elle permet d'acheter. Si on applique ces définitions à un homme, comme le suggère Smith, elles semblent discutables. Si la quantité de chacun des biens que possède un homme double, ne doit-on pas considérer qu'il est réellement plus riche même si, entre temps, le taux de salaire monétaire a doublé ? Il ne commande pas plus de travail mais il commande plus de biens. Peut-on mesurer de cette façon la richesse sociale ? On peut avoir un doute puisque toute hausse du salaire monétaire, pour un niveau donné des prix des biens, provoque une baisse de la richesse réelle alors que le sens commun suggère qu'une telle variation modifie la répartition de la richesse sans la diminuer.

Dans le livre III de *La Richesse des Nations*, Smith applique les mêmes définitions pour étudier les effets des restrictions aux importations. Il soutient que les

restrictions aux importations diminuent le revenu¹. Si les autorités instaurent des droits de douane, les individus sont incités à abandonner la production des biens autrefois exportés pour produire, à la place, les produits qui étaient importés. On les détourne ainsi de produire des biens de plus grande valeur pour fabriquer des objets que l'on pourrait se procurer à moindre frais à l'étranger. « Il est certain qu'on diminue plus ou moins la valeur du produit annuel [de l'industrie générale du pays]... Cette denrée aurait pu être achetée avec une partie seulement des denrées, ou ce qui revient au même avec une partie seulement du prix des denrées, que l'industrie employée par un capital égal, aurait produite à l'intérieur, si on l'eût laissé suivre son cours naturel. » (Smith, 1776 : 457)

L'interprétation du texte de Smith est à l'origine du débat entre Ricardo et Say. Ricardo n'accepte que la première idée de Smith : la richesse est un ensemble de valeurs d'usage. Il se refuse à la mesurer. En effet, la valeur nominale du produit n'est pas un indice de la richesse : ses variations reflètent, en partie, l'évolution du pouvoir d'achat de la monnaie. Mesurer la richesse réelle par le travail qu'elle commande entraîne des biais : la richesse de la nation diminue quand le taux de salaire augmente même si le produit physique reste inchangé. Quand on utilise comme numéraire un étalon ricardien, de nouveaux paradoxes apparaissent. En effet, un tel indice de la richesse diminue quand les techniques de production s'améliorent. Ricardo conclut qu'aucune mesure de la richesse n'existe car la richesse est un ensemble de valeurs d'usage dont chaque homme fait une estimation qui lui est propre.

Say reste plus proche de la thèse défendue par Smith. Puisque pour acquérir un bien tout homme doit en payer le prix, il suggère d'évaluer l'utilité d'un objet par son prix. La valeur globale des biens mesure la richesse. Cette proposition ne va, cependant, pas sans problème. On ne peut pas exclure qu'un progrès technique en augmentant la quantité de biens produite induise une baisse de leurs prix et de la valeur globale du produit.

1.1. La valeur des biens comme mesure de la richesse

Dans la première édition du *Traité*, l'idée que la richesse est un ensemble de choses nécessaires, commodités ou agréables ne retient guère l'attention de Say. Il évite l'expression « valeur d'usage » : il n'y a qu'une valeur, la valeur courante. Il préfère parler d'utilité. La richesse est un ensemble de biens qui ont une valeur ; elle est mesurée par la somme de la valeur des objets dont elle se compose. Dans la seconde édition, il précise « la richesse est grande, quand la somme des valeurs dont elle se compose est considérable. Elle est petite, si les valeurs le sont. » (Say, 1814, t. 1 : 2)

Si la richesse est la valeur du produit, une augmentation du prix des biens accroît-elle la richesse ? La réponse ne peut pas être simple car la valeur est relative. Si la valeur d'un bien augmente, celle de sa contrepartie diminue : la valeur totale des produits reste inchangée (Say, 1803, t. 2 : 77). Mais, si on considère un homme dans ses rapports avec les autres hommes, il faut admettre que sa fortune dépend grandement de la valeur relative des biens. Il s'enrichit quand la valeur des biens qu'il produit ou qu'il

¹ Les termes richesse et revenu sont synonymes chez Smith. Plus particulièrement, la richesse n'a pas la dimension d'un stock que l'on opposerait au flux de revenu comme dans l'économie politique moderne.

détient, augmente par rapport à la valeur des denrées qu'il achète. Say oppose les variations relatives et réelles de la valeur. Les variations relatives affectent considérablement la richesse des particuliers mais laissent inchangée la richesse nationale. Par contre, une variation de la valeur réelle, définie comme une variation des frais de production, affecte la richesse nationale. Un changement des techniques qui diminue les coûts de production améliore la situation des consommateurs sans que les producteurs de ce bien aient à en souffrir.

Mais, au lieu d'approfondir l'opposition entre grandeurs réelles et grandeurs nominales, Say cherche à montrer que, si une amélioration des techniques de production diminue la valeur réelle du produit, l'augmentation de la demande est telle que l'accroissement de la quantité produite surpasse la baisse des prix : la valeur nominale augmente. Il prend l'exemple de l'invention du métier à tricoter et de son introduction dans la fabrication des bas. Ce progrès technique augmente la productivité des services. Avec la même quantité de travail, de terre et de capital, on obtient un produit qui a doublé. Si l'on considère la production comme un échange entre les services producteurs et le produit, on peut dire, indifféremment, que la valeur des produits a diminué de moitié ou que la valeur des services producteurs a doublé. Cependant, la concurrence provoque une baisse de la valeur courante des bas jusqu'au niveau de leur nouvelle valeur naturelle. Cette baisse peut être qualifiée de réelle. Say soutient qu'elle n'entraîne pas une diminution nominale de la richesse nationale. Au contraire, la valeur de la production augmente, dans l'industrie où est survenu le progrès technique. Si, en utilisant des métiers, on parvient à tricoter autant de bas avec deux fois moins de travail, de capital et de terre, l'autre moitié des services productifs ne restera pas sans occupation car leur demande augmentera quand le prix des bas diminuera. Mieux, selon Say, la demande de bas augmente plus que leur prix ne baisse, si bien qu'il y aura plus de capitaux et d'ouvriers *employés à faire des bas*, plus de salaires et de profits dans cette industrie que lorsque les bas étaient chers (Say, 1803, t. 2 : 86).

L'argument de Say est erroné : on n'a aucune raison de penser que les services productifs autrefois employés à faire des bas conserveront un emploi dans cette activité. À la suite de l'introduction des métiers, le revenu nominal des services productifs peut augmenter, mais il est aussi possible qu'il baisse. Le sens de cette évolution importe peu. C'est la variation du revenu réel qui est déterminante. Les économistes français qui reviendront, après Say, sur la question des rapports entre richesse et valeur lui doivent sans doute beaucoup. Mais, cette dette est, si l'on peut dire, négative. Ce n'est pas en suivant Say mais en le critiquant qu'ils parviendront à comprendre un problème qui restait irrésolu.

La contribution de Say a des aspects pratiques qui furent importants dans l'orientation ultérieure des débats. Il estime l'augmentation des richesses nationales qu'entraîne le progrès technique par l'économie qu'elle permet aux consommateurs de réaliser. Say (1841 : 339) se place dans le cas simple où les consommateurs achètent, après la baisse des prix, la même quantité de biens qu'initialement. Leur gain, S_0 , s'écrit, en notant q ($q = q_0 = q_1$) la quantité de biens produite, p_0 le prix initial, p_1 le prix final : $S_0 = q(p_0 - p_1)$.

Il reste à évaluer la variation de la richesse quand la baisse des prix modifie la quantité consommée. Pour estimer les services que rendent les routes et les canaux, Say

(*Ibid.* : 499) calcule « le transport que coûteraient toutes les marchandises et toutes les denrées qui passent annuellement sur cette route, en supposant qu'elle ne fut pas faite et si l'on compare l'énorme dépense de tous ces transports avec ce qu'ils coûtent dans l'état actuel, la différence donnera le montant du gain que font les consommateurs de ces denrées et marchandises, gain réel et complet pour la nation. » Si q_1 est la quantité de biens qui emprunte l'ouvrage public, si p_1 est le coût du transport sur cet ouvrage et p_0 le coût de transport en l'absence de l'ouvrage, Say évalue le gain du consommateur à $S_1 = q_1(p_0 - p_1)$.

Say choisit les quantités transportées *après la construction de l'ouvrage* pour calculer les gains des consommateurs. Il justifie sa position en insérant une note de bas de page. « C'est à tort qu'on dirait que si la route n'existait pas, les frais de ces transports n'auraient pas lieu et qu'on se passerait de la chose transportée. Ce n'est pas être riche que de se passer des choses parce qu'on n'en peut pas faire la dépense. Chaque consommateur est infiniment pauvre par rapport à un produit qui revient trop cher pour pouvoir être consommé ; et sa richesse croît, par rapport à ce produit, à mesure que la valeur du produit diminue. » (*Ibid.*) L'argument ne convaincra pas Dupuit. L'important est sans doute la fin de la note où Say explique que la richesse du consommateur, qui ne pouvait pas initialement consommer le bien parce que son prix était trop élevé, augmente quand la baisse du prix lui permet de l'acquérir.

Curieusement, dans le *Cours* (1828-9, t. 2 : 304), Say opte pour la solution inverse et définit le gain du consommateur comme $S_2 = q_0(p_0 - p_1)$. Le gain est évalué en multipliant la différence de coût par la quantité de biens transportés *avant* la construction de l'ouvrage. Il est difficile de savoir quelle solution avait, finalement, la préférence de Say. L'important pour ses lecteurs est que son hésitation traduit l'existence d'une difficulté majeure.

1.2. La valeur n'est pas une source de richesse

Ricardo pense que l'analyse que fait Smith de la richesse comporte une incohérence. Il la définit correctement comme un ensemble de biens. Mais, il ajoute qu'un homme est riche ou pauvre selon la quantité de travail qu'il peut acheter. « Cette définition est fondamentalement différente de la précédente. Elle est certainement incorrecte. » (Ricardo, 1817, 278) Supposons, écrit-il, que les mines deviennent plus productives, qu'il faut moins de travail pour produire de l'or et de l'argent ; supposons que la fabrication du velours exige moins de travail ; les hommes qui achètent du velours et des pièces d'orfèvrerie seront plus riches mais cette évolution laissera inchangée la quantité de travail que la richesse peut acheter car les hommes qui détiennent du velours et des métaux précieux devront, pour acheter du travail, se séparer d'une plus grande quantité de ces biens.

L'objection de Ricardo porte sur la façon dont Smith conçoit les rapports entre richesse et valeur. La richesse est un ensemble de biens utiles ; leur valeur n'en est pas la mesure car elle dépend de la difficulté de la production. Quand le progrès technique multiplie les richesses, leur valeur diminue : il faut moins de temps pour produire les marchandises. Néanmoins, la richesse augmente. Pour illustrer cette proposition, Ricardo reprend l'exemple que discutait Say. Admettons que, grâce à l'invention d'une

machine, les hommes qui produisaient 1 000 paires de bas puissent en produire 2 000 ou qu'ils puissent continuer à en produire 1 000 tout en fabriquant 500 chapeaux. La valeur des 2 000 bas — ou celle des 1 000 bas et des 500 chapeaux — sera celle qu'avaient, avant l'introduction de la machine, les 1 000 bas. « La valeur de la masse totale de marchandises diminuera néanmoins ; car, bien que la valeur de la quantité produite, accrue grâce aux améliorations, soit la même que celle de la quantité moindre qui aurait été produite sans elles, un effet affectera aussi la fraction des biens fabriqués avant les améliorations qui n'auront pas encore été consommés : leur valeur baissera. » (Ricardo, 1817 : 274) L'amélioration des techniques de production diminue nécessairement la valeur du stock de biens existants. La valeur diffère essentiellement de la richesse : le progrès technique diminue la première et accroît la seconde.

Le débat qui s'est engagé entre Say et Ricardo montre que leurs divergences découlent de leur analyse des rapports qui existent entre l'utilité et la valeur. Pour Say (1841 : 58), « le prix est la mesure de la valeur des choses et leur valeur est la mesure de l'utilité qu'on leur a donnée ». Si la valeur d'un bien mesure son utilité, la valeur de l'ensemble des biens mesure la richesse. Pour Ricardo (1817 : 11), au contraire, « l'utilité... n'est pas la mesure de la valeur d'échange. » Cet adage repose sur les arguments que Smith développe quand il explique le paradoxe de l'eau et du diamant : il est possible que la valeur d'échange d'un bien, dont la valeur d'usage est grande, soit faible ; réciproquement, un bien, dont la valeur d'usage est faible, peut avoir une grande valeur d'échange.

Mais, la thèse de Ricardo est plus radicale ; il l'expose quand il critique la théorie malthusienne de la rente. Pour justifier une protection douanière dans le domaine agricole, Malthus (1815) reprenait à son compte la position de Smith. Une quantité donnée de travail productif ne peut jamais rapporter une production aussi grande que la même quantité employée dans l'agriculture. Ricardo rejette cette thèse en soulignant qu'il est impossible de comparer des biens d'une sorte à des biens d'une autre sorte : « La valeur d'usage ne peut être mesurée par aucun étalon connu ; l'estimation diffère d'une personne à l'autre. » (Ricardo, 1817 : 429) On notera que, bien sûr, ces deux formulations ne sont pas compatibles. Si des biens utiles d'une sorte ne peuvent être comparés à des biens d'une autre sorte, on ne peut affirmer que la valeur d'usage de l'eau excède celle du diamant. Il est vain de chercher à expliquer un paradoxe mal formulé.

Malgré le jugement élogieux que Marshall (1890 : 670) porta sur le chapitre XX des *Principes*, la contribution de Ricardo dans ce domaine, semble incertaine. Il faut donc expliquer pourquoi certains des successeurs de Say, singulièrement Rossi et Dupuit, se tournèrent vers Ricardo pour proposer leurs propres solutions. On peut, sans doute, avancer l'hypothèse suivante. En soutenant que la valeur mesure l'utilité des choses et que cette valeur est égale au coût de production, Say s'interdisait tout approfondissement des rapports entre valeur et richesse. Ainsi, la critique que Ricardo (1817 : 286) adresse à Say d'avoir négligé la différence fondamentale entre valeur d'usage et valeur d'échange apparut comme le point de départ d'une reformulation car elle impliquait le rejet de l'égalité que postulait Say entre l'utilité et le coût de production.

2. ROSSI : UNE TENTATIVE DE RECONSTRUCTION DE LA THÉORIE DE LA VALEUR

Rossi soutient que Say, comme beaucoup d'autres économistes, a eu le tort de considérer l'économie comme la science des échanges plutôt que comme la science des richesses. Cette erreur mutile et dénature ses propos. Le problème réside, à la fois, dans la conception de la valeur et dans la définition des richesses. Dans ses *Lettres à Malthus*, Say (1820 : 300) observe que Smith, après avoir introduit l'opposition entre valeur d'usage et valeur d'échange, néglige complètement la première et ne s'intéresse, en fait, qu'à la seconde. Il remarque que Ricardo et Malthus suivirent son exemple. Ce n'est pas le fruit du hasard : la valeur dont traite l'économiste est toujours la valeur échangeable. Elle seule peut être l'objet d'une investigation scientifique. Pour Rossi, au contraire, la valeur en usage est l'idée fondamentale ; la valeur en échange n'existe que comme une forme de la valeur d'usage. En même temps, il infléchit le sens des termes. Say définissait l'utilité comme la faculté qu'ont certaines choses de satisfaire aux besoins des hommes. C'est, pour lui, une propriété objective, inhérente aux objets. Pour Rossi, au contraire, la valeur d'usage n'est pas une qualité inhérente aux biens, elle est l'expression du rapport des besoins de l'homme aux objets extérieurs, elle n'est pas exclusivement objective.

L'utilité, comme source de valeur, est directe ou indirecte¹. Si j'utilise un bien que je possède pour satisfaire mes besoins, son utilité apparaît comme directe. Si j'échange cet objet contre des biens mieux capables de me plaire, son utilité est indirecte. Rossi, reprenant la distinction de Smith mais lui donnant un tout autre sens, qualifie, alors, de valeur en usage la capacité qu'a un bien de satisfaire directement nos besoins ; l'utilité indirecte est la valeur en échange.

La solution que propose Rossi (1836-7, t. 1 : 67) au paradoxe du diamant et de l'eau illustre son propos. Smith soutenait que le diamant a une valeur en échange hors de proportion avec sa valeur en usage. Rossi affirme qu'il ne peut en être ainsi et que la valeur en échange du diamant est parfaitement en rapport avec son utilité, c'est-à-dire avec l'intensité des besoins qu'il permet de satisfaire. Son utilité est forte, celle de l'eau est faible. Clairement, l'analyse de Rossi est une étape importante dans l'évolution de la pensée économique qui va des économistes français, attachés à la notion d'utilité, aux néo-classiques.

Rossi s'appuie sur cette conception de la valeur pour critiquer l'analyse que fait Say de la richesse. La première difficulté tient à la définition. Certes, Say et Rossi ont en commun l'idée que toute chose, matérielle ou immatérielle, propre à satisfaire aux besoins des hommes, est une richesse. Cependant, Say opposait les richesses naturelles qui nous sont fournies gratuitement par la nature et les richesses sociales qui sont le résultat d'une production. Il affirmait : « les richesses sociales sont les seules qui puissent devenir l'objet d'une étude scientifique, parce que ce sont les seules dont la valeur n'est pas arbitraire. » (Say, 1841 : 315) Pour Rossi (1836-7, t. 1 : 191), « il y a richesse partout où il y a valeur, valeur en usage ». Il souligne que des choses ont une valeur en usage sans avoir de valeur en échange. Il s'agit d'abord des biens que nous possédons et que nous ne songeons pas à céder. Les monuments et les ouvrages publics

¹ Cette analyse évoque celle d'Aristote dans *De la Politique*. Aristote y opposait deux usages de la chose. Le premier qui est propre à l'objet consiste à le consommer ; le second consiste à l'échanger.

ne sont pas dans le commerce mais ont incontestablement une valeur en usage. Mais, surtout, nos facultés intellectuelles, nos talents acquis ne sont pas des valeurs d'échange dans une société d'hommes libres mais ils sont des richesses. L'économie politique n'a aucune raison de faire abstraction dans l'analyse de la richesse des valeurs d'usage qui n'ont pas de valeur d'échange.

L'objection fondamentale que Rossi adresse à l'analyse de Say, est son incohérence. Alors qu'il soutient que la somme des valeurs d'échange est la mesure de la richesse matérielle, il admet que « la richesse générale est accrue par le bas prix des marchandises » (Rossi, 1836-7, t. 1 : 69). Pire, il envisage le cas extrême où les prix des biens tend vers zéro et où la richesse tend vers l'infini. Comment la richesse, définie comme une somme de valeurs, pourrait-elle tendre vers l'infini alors que ces valeurs tendent vers zéro ?

Le problème de Rossi est qu'il ne propose pas, lui-même, une mesure de la richesse : il laisse sans réponse la question des rapports de la valeur et de la richesse. Parallèlement, il ne parvient pas à approfondir la notion de demande et ses relations avec les besoins (Rossi, 1836-7, t. 1 : 87). Son apport essentiel est d'avoir suggéré que l'on ne pouvait pas mesurer correctement les variations de la richesse en s'en tenant aux valeurs d'échange. Ce qui importe, c'est la variation du bien-être des hommes. Cependant, en dépit de ce qu'écrit Ricardo, il doit être possible de comparer et de mesurer l'utilité si, comme le soutient Rossi, la valeur d'échange n'est que l'expression de l'utilité indirecte d'un bien. C'est précisément à cette question que Dupuit s'efforce de répondre.

3. COURNOT : REVENU RÉEL ET REVENU NOMINAL

Cournot (1838 : 8) reprend clairement l'idée de Say : « Il convient d'identifier absolument le sens du mot de richesses avec celui que présentent ces autres mots valeurs échangeables. » Dans les *Principes* (1863 : 13), il est plus prudent et abandonne cette terminologie. L'évaluation de la richesse est décrite comme un inventaire où chaque bien intervient sous la forme de deux éléments : son prix et sa quantité. Le produit de ces deux nombres mesure la richesse. Si, pour un marchand, seule importe la valeur d'inventaire, il n'en est pas de même pour la société. Si la pénurie de blé entraîne un doublement de son prix, il est possible que la richesse nominale reste la même alors que la richesse réelle diminue de moitié.

Le raisonnement de Cournot se présente comme la construction d'un système comptable. Il repose sur deux idées : le principe de compensation et la distinction des grandeurs réelles et nominales. Le principe de la compensation des demandes affirme que la variation du prix d'une denrée laisse globalement inchangé le fonds annuel disponible pour financer la demande des autres biens. Il est donc possible que la demande de chacun des autres biens reste la même, que le prix des biens — en dehors de celui qui a subi le choc initial — et les revenus restent inchangés. Cette proposition joue un rôle clef dans l'analyse de Cournot car elle justifie, selon lui, un raisonnement en équilibre partiel.

L'idée est la suivante. Quand les prix augmentent dans une industrie, les revenus des producteurs varient ; selon les cas, ils augmentent ou ils diminuent. Simultanément, les sommes que les consommateurs consacrent à l'achat de ce bien varient. Certains

dépense plus ; d'autres moins. Mais, il va de soi que la variation des revenus des producteurs est égale à la variation des dépenses des consommateurs. Ainsi globalement, les sommes consacrées à l'achat des autres biens restent inchangées : les demandes se compensent.

Cournot reconnaît que la répartition de la demande entre les diverses marchandises pourra être différente de la répartition initiale. S'il en est ainsi, la perturbation en un point du système se propage à l'ensemble de l'économie. L'argument qu'il invoque, alors, pour justifier un raisonnement en équilibre partiel est que la modification de la structure de la demande est une grandeur de second ordre qui peut être négligée. Ce résultat n'est pas totalement convaincant mais ce qui importe, c'est la mise en évidence de l'idée d'équilibre partiel et la justification qu'elle reçoit. Cournot (1836 : 99) sait que l'économie est un système « dont toutes les parties se tiennent et réagissent les unes sur les autres ». Cependant, il pense qu'il est impossible de prendre en compte l'ensemble des interrelations. Dès lors, le problème, pour lui, est de savoir dans quelle mesure et sous quelles hypothèses on peut s'en tenir à un raisonnement d'équilibre partiel.

Le second élément caractéristique de l'analyse de Cournot est l'introduction de l'opposition entre les grandeurs nominales et réelles. Reprenons l'exemple d'une hausse des prix. Sous l'hypothèse du principe de compensation, la variation nominale du revenu social est $p_1q_1 - p_0q_0$. Elle peut être négative ou positive. Cependant, on peut reprendre l'argument de Say (1841 : 329). Les consommateurs qui continuent, après la hausse des prix, à acheter le produit subissent une perte. Tout se passe comme si leur revenu diminuait de $q_1(p_1 - p_0)$. La variation du revenu réel est définie comme la variation du revenu nominal moins la perte supportée par les consommateurs en raison de la hausse des prix. Soit

$$p_1q_1 - p_0q_0 - q_1(p_1 - p_0) = p_0(q_1 - q_0)$$

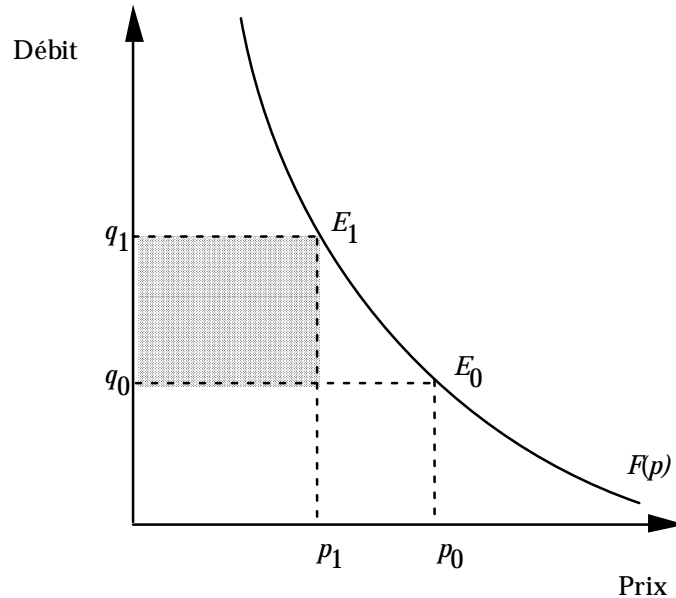
La variation du produit réel est simplement la variation de la quantité produite multipliée par les prix de la période initiale.

Il reste à interpréter ce résultat. Supposons que la hausse des prix soit l'effet d'une hausse des frais de production. La décroissance de la courbe de débit implique que la quantité produite diminue. Ainsi, la hausse des coûts peut se traduire par une hausse ou par une baisse du revenu nominal mais elle provoque toujours une diminution du revenu réel.

Cournot (1838 : 105) applique son raisonnement à l'étude du problème de Say. Supposons qu'un progrès technique permet d'accroître la production et de réduire le prix. La variation du revenu réel est égale à la variation du revenu nominal ($p_1q_1 - p_0q_0$) plus les gains que les consommateurs tirent de la baisse des prix soit $q_0(p_0 - p_1)$. La variation du revenu réel est $p_1(q_1 - q_0)$, c'est-à-dire l'augmentation des quantités physiques multipliées par les prix de la période finale. La logique de Say, dans le *Traité*, conduit à estimer l'accroissement du revenu net à $p_0(q_1 - q_0)$, c'est

l'augmentation des quantités physiques multipliés par les prix de la période initiale. Say surestime l'accroissement des richesses que Cournot sous-estime (figure 1).

Figure 1 : L'effet du progrès technique sur le revenu réel selon Cournot



Le trait caractéristique de l'analyse de Cournot est qu'elle ne prend pas en compte le gain des consommateurs qui, grâce à la baisse des prix peuvent acheter le bien, réciproquement, il ne comptabilise pas le dommage des consommateurs qui, quand un bien est taxé, cessent de l'acheter. En d'autres termes, il choisit la solution qu'adoptait Say dans le *Cours*. Il justifie sa position en soutenant que « ce genre de dommage ne peut être numériquement évalué, comme celui que supportent les producteurs par la diminution de leurs revenus, ou les consommateurs par l'augmentation de la somme qu'ils dépensent à acheter la même quantité de denrée. Il s'agit, ici, d'un de ces rapports d'ordre, et non de grandeur, que les nombres peuvent bien indiquer mais non mesurer. » (Cournot, 1838 : 103). La position de Cournot traduit la conviction que l'utilité n'est pas mesurable. Le problème pour Dupuit sera de trouver un biais pour surmonter cette difficulté.

4. DUPUIT ET LA MESURE DE L'UTILITÉ

Say considérait que le prix est la mesure de l'utilité. Ainsi, la valeur du produit lui apparaissait comme la mesure de la richesse. Dupuit montra que cette proposition est erronée : c'est le prix maximum qu'un homme est disposé à payer qui mesure l'utilité qu'a, pour lui, une marchandise. La source essentielle de la pensée de Dupuit se trouve dans l'œuvre de Say et, plus précisément dans sa critique. L'influence directe des classiques anglo-saxons est faible. Par contre, il est vraisemblable que la réinterprétation des rapports entre valeur d'usage et valeur d'échange que proposait Rossi a joué un rôle dans sa reformulation de la théorie de la valeur.

4.1. Les sources de la pensée de Dupuit

La construction d'un nouvel ouvrage public augmente les quantités de biens qui sont transportés ; mieux elle permet de faire circuler des produits nouveaux. Say proposait « qu'on tienne compte de l'utilité de ces produits de la même manière que pour les autres, en évaluant la différence des transports, en supposant que la route ne fut pas faite, avec ce qu'ils coûtent depuis qu'elle est faite, quelque énorme que soit la différence » (Dupuit, 1844 : 354-5). Cette solution est, selon Dupuit, incorrecte et conduit à surestimer l'utilité de l'ouvrage. Si, avant que la nouvelle route ne soit construite, certaines denrées n'étaient pas transportées, c'est que le coût était excessif. En d'autres termes, l'ancien prix excédait l'utilité du transport. On ne peut donc pas, pour ces biens, estimer l'utilité de la nouvelle voie de communication par la diminution des frais de production. Le gain doit être évalué par « l'impôt le plus bas qu'il faudrait leur appliquer pour en empêcher le transport sur la nouvelle voie » (Dupuit, 1844 : 355-6).

Dupuit est ainsi conduit à rejeter l'analyse que Say faisait de la valeur et sa théorie de l'échange. Comme il le souligne (Dupuit, 1853 : 3) pour que la valeur d'un bien soit la mesure de son utilité, il faudrait que ces deux grandeurs fussent proportionnelles. Cependant, comme Say accepte la façon dont Smith résout le paradoxe de l'eau et du diamant, il admet « que les choses ont quelquefois une valeur d'utilité fort différente de la valeur d'échange qui est en elles ; que l'eau commune, par exemple, n'a presque aucune valeur, quoique fort nécessaire ; tandis qu'un diamant a une valeur d'échange considérable, quoiqu'il serve peu » (Say, 1828-9 ; t. 1 : 69). L'idée que le prix mesure l'utilité des choses et que la valeur du produit mesure la richesse est logiquement incompatible avec l'affirmation selon laquelle la valeur d'usage de l'eau est considérable bien que sa valeur d'échange soit faible ou nulle.

Quand Say mesure la richesse par la valeur des biens dont elle se compose, il s'appuie implicitement sur l'idée que, dans un échange concurrentiel, les biens sont des équivalents. Cette idée est profondément ancrée dans la tradition classique et dans la théorie de l'échange. Say (1828-9, t. 1 : 304) reproche à Condillac (1776 : 33) d'avoir soutenu que chaque contractant donne toujours une moindre valeur pour une plus grande. Les critiques que Say et Dupuit font des physiocrates à propos du caractère improductif du commerce, illustrent cette opposition. Say (1828-9, t. 1 : 302-3) soutient que c'est à tort que l'on réduit le commerce à l'échange : fondamentalement, il consiste à placer un produit à la portée des consommateurs et ce service augmente la valeur du produit. Dupuit pense que l'erreur des physiocrates n'a pas d'autre fondement que l'idée que les frais de production mesurent l'utilité. « Si vous dites que le transport d'une pièce de bourgogne à Paris n'a d'autre utilité que les 15 fr. qu'elle a coûté et que vous payez au roulier, vous êtes en droit de conclure que le roulier n'a pas produit d'utilité parce que ces 15 fr. représentent sa consommation et celle de ses chevaux ; mais si vous reconnaissez que parmi les acquéreurs de ce bien de bourgogne, il y en a qui auraient payé beaucoup plus de 15 fr. en sus de son prix pour l'obtenir si cela était nécessaire, vous voyez de suite que ce roulier, sa voiture et la route dont il s'est servi ont pu produire une utilité bien supérieure. » (Dupuit, 1844 : 334 ; 1853 : 14-5)

Bien que, dans ce passage, Dupuit ne fasse pas explicitement référence à Say, il est bien évident qu'il considère que sa critique des physiocrates est mal argumentée. Le problème n'est pas de savoir si le commerce déplace les denrées mais s'il crée une

utilité au-delà des coûts de production engagés. En admettant que l'utilité est égale aux frais de production, Say en reste aux thèses de la Physiocratie ; une critique cohérente implique le rejet de la position défendue par Say : elle consiste à affirmer que les consommateurs gagnent plus que les commerçants n'ont dépensé.

Say fut pour Dupuit une référence permanente : c'est en étudiant et en critiquant son œuvre qu'il a construit sa propre analyse. En dehors de Say, Dupuit cite McCulloch (1844 : 339 ; 1853 : 2-3) et Ricardo (1849a : 171 ; 1853 : 5). Ces références peuvent laisser penser que Dupuit a été influencé par l'école ricardienne. Une telle conclusion serait, sans doute, hâtive. Le passage de McCulloch auquel il fait référence a été publié comme une note à la traduction de la *Richesse des Nations* que Guillaumin édita en 1841. Les passages de Ricardo sont extraits de la correspondance entre Say et Ricardo. Ainsi, Dupuit ne discute aucun des textes essentiels de l'école ricardienne ; il n'évoque pas les *Principes* et leur chapitre 20 où Ricardo explique les « propriétés distinctives de la valeur et de la richesse ». Chez les ricardiens, une seule idée intéresse Dupuit : il y a entre valeur d'échange et valeur d'usage une différence essentielle et le degré d'utilité ne peut pas être une mesure de la valeur. Mais, alors que, pour les ricardiens, l'utilité n'est pas susceptible de mesure, pour Dupuit, elle l'est.

Le cas de Rossi est plus singulier. En 1844, Dupuit n'y fait pas explicitement référence. Pourtant, en 1849, il écrit « j'ai suivi sur l'utilité, dans mon article de 1844, les notions admises par M. Rossi, contrairement aux idées de J.-B. Say, parce que je les ai trouvées conformes à la raison, et que je pense, avec cet habile économiste, que lorsque cette circonstance se présente, il faut décliner avec fermeté... l'autorité de nos maîtres » (Dupuit, 1849a : 173). On peut être perplexe mais une remarque de Vatin (1998 : 406) permet de résoudre le problème. En effet, en 1844, Dupuit (339) soutient que Smith « reconnaît deux valeurs dans un objet ; sa *valeur en usage* qui est l'utilité telle que nous la comprenons, la valeur pour celui qui a besoin de consommer le produit ; sa *valeur en échange*, qui est l'utilité de ce même produit pour celui qui a besoin de le vendre ». Cette interprétation de la *Richesse des Nations* est plutôt surprenante ; mais ce qui nous importe, c'est qu'elle est celle que développait Rossi (1836-7 : 50) dans son cours au Collège de France. Ainsi, Dupuit, comme il le souligne en 1849, suivait, dans son article de 1844, les thèses défendues par Rossi. On notera que la question n'est nullement anecdotique puisqu'elle permit à Dupuit d'élaborer l'idée qui vient conclure sa critique de Say : la valeur d'un bien n'est pas égale à l'utilité de la chose. « Si vous prenez ce chiffre [le prix] pour mesure, et non pas pour limite inférieure d'une quantité dont vous ne connaissez pas la grandeur exacte, vous agissez comme un homme qui, voulant mesurer dans l'obscurité la hauteur d'un mur, et voyant qu'il n'en peut atteindre le sommet en élevant le bras, dirait : ce mur a deux mètres ; car, s'il n'avait pas deux mètres, ma main eût passé par-dessus... Quand il fera jour et que vous aurez une échelle, vous reconnaîtrez que ce prétendu mur de deux mètres en a [deux mètres] cinquante. » (Dupuit, 1844 : 334)

4.2. La reconstruction

Dupuit observe que le même bien peut avoir, pour des consommateurs différents, une utilité différente et que, pour le même consommateur, les unités successives du même bien ont des utilités différentes. Il conclut que « le sacrifice maximum qu'on serait disposé à faire pour se procurer une chose qu'on désire, ou le prix de cette chose qui vous déterminerait à vous en passer, peut servir de mesure à

l'utilité... La mesure de l'utilité qu'on vient de donner est la mesure de l'utilité absolue¹ » (Dupuit, 1849 : 205). Il prend soin de souligner que cette mesure de l'utilité est adaptée à l'économie politique mais qu'elle n'est pas rigoureuse dans ce sens qu'elle ne prétend pas indiquer la capacité des choses à satisfaire les besoins. L'économie politique ne peut pas évaluer les besoins et les désirs, elle comptabilise seulement les sacrifices pécuniaires que les hommes sont disposés à faire pour se procurer un bien.

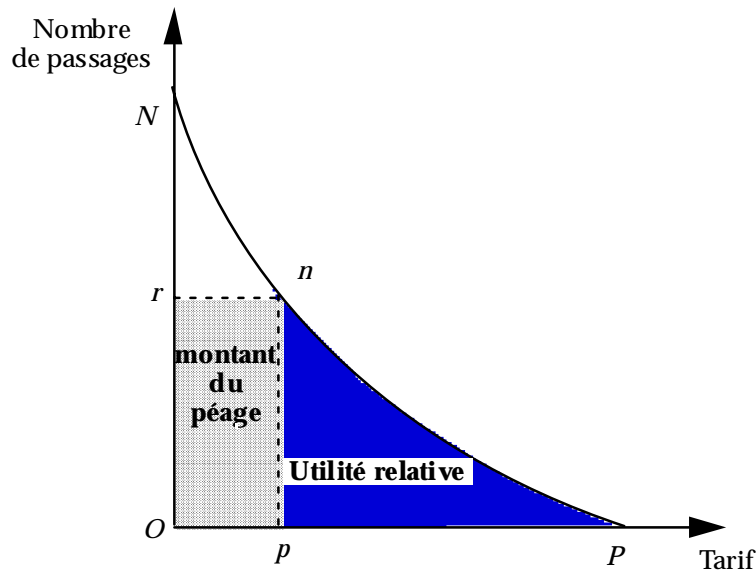
L'utilité relative ou définitive est la différence entre l'utilité absolue et les sommes effectivement versées par le consommateur pour se procurer un bien. Dupuit n'évoque jamais, même implicitement, dans son œuvre la notion de fonction d'utilité que Jevons introduira en 1871. On peut, bien sûr, le relire en s'appuyant sur cette relation mais ce n'est pas nécessaire et une telle interprétation rétrospective peut conduire à des contresens. L'absence de cette notion explique certaines des différences que l'on peut observer entre Marshall et Dupuit. Chez Marshall, le gain du consommateur est la différence entre son utilité avant l'échange et après l'échange ; le surplus est une estimation monétaire de ce gain. Le problème est donc de déterminer sous quelles hypothèses le surplus est une mesure correcte, ou une approximation acceptable, du gain du consommateur. Chez Dupuit, en l'absence de la fonction d'utilité, la question marshallienne ne se pose pas vraiment.

4.2.1. La courbe de consommation

Dupuit (1844 : 336 et 356) décrit une situation où chaque consommateur décide de consommer ou de ne pas consommer un bien. La demande individuelle peut prendre deux valeurs : 0 et 1. Par exemple, selon le péage, les agents choisissent ou non d'emprunter un pont pour piétons. On admet que, même si le péage est nul, le pont n'est pas saturé. Dupuit porte, figure 2, le péage en abscisse et le nombre de passages en ordonnées. ON représente le nombre de passages quand le prix est nul ; OP est le prix pour lequel le nombre de passages est nul. pn est le nombre de passages quand le prix est Op . L'aire $Ornp$ représente le montant total du péage. L'utilité absolue des np objets est le trapèze « mixtilignes » $OrnP$. L'utilité relative est mesurée car l'aire du triangle npP .

¹On peut comparer avec les définitions voisines que donne Dupuit en 1844, page 343 et 1853, page 13 et 14.

Figure 2 : la courbe de consommation selon Dupuit (1844)



La courbe de consommation est supposée décroissante ; elle représente ce que nous appelons une fonction de demande. Elle est différente pour chaque bien et doit être demandée à l'expérience (1849 : 195). Cependant, la forme de la courbe de consommation a des fondements théoriques que Dupuit cherche, en particulier, dans la répartition du revenu. « Il y a des lois générales... et de ces lois générales résultent aussi des principes généraux invariables. Une de ces lois c'est que la consommation augmente quand le prix diminue, une autre c'est que l'augmentation due à un abaissement de prix est d'autant plus considérable que le prix est déjà lui-même plus bas... Cette propriété tient à la structure de la société qui, lorsqu'on la divise en catégories par ordre de revenu, et qu'on les superpose en commençant par les plus pauvres, présente l'image d'une de ces pyramides de boulets qu'on voit dans les parcs d'artillerie dont les tranches sont d'autant plus nombreuses qu'elles sont plus basses. Lors donc que le prix d'un objet descend, son usage trouve pour se propager des consommateurs de plus en plus nombreux. » (Dupuit, 1844 : 368 ; 1849 : 208) La courbe de consommation est décroissante et convexe.

Cette construction évoque l'analyse que Say (1828-9, t. 1 : 356 et suivantes) fait de la consommation et de sa relation avec la « pyramide » des fortunes. Le mérite de Dupuit est d'avoir tracé la courbe et d'avoir, mieux que Say (*Ibid.* : 358-9, note 1), fondé sa convexité. On pense, aussi, à la loi du débit de Cournot (1838 : 35 et suivantes). Cournot, cependant, n'avait pas, autant que Dupuit, la volonté de mettre en évidence des « lois générales ». La loi du débit n'a guère, dans son œuvre, de bases théoriques et il ne cherche pas à lui en donner. Enfin, puisque Dupuit fut accusé par Walras (1874-7 : 671) de confondre la fonction de demande et la courbe d'utilité marginale, il n'est pas inutile de remarquer que la notion d'utilité marginale n'intervient en rien ici. C'est d'un consommateur marginal qu'il convient de parler.

Cependant, Dupuit généralise son raisonnement en montrant que « chaque consommateur attache lui-même une utilité différente au même objet, suivant la quantité qu'il peut consommer » (1844 : 337). La courbe de consommation qui représentait précédemment la demande globale peut, aussi, décrire la demande

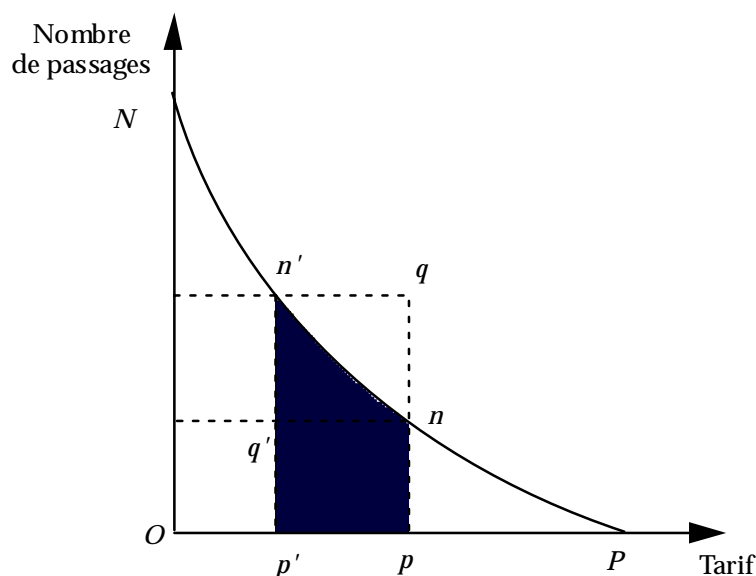
individuelle. Dupuit raisonne en termes de besoins, comme le faisaient Say et Rossi. Si le prix est élevé, l'homme se borne à satisfaire ses besoins les plus pressants ; quand le prix diminue, la consommation augmente et progressivement les besoins moins urgents sont, à leur tour, satisfaits. C'est la parabole de la distribution de l'eau dans une ville située sur une hauteur. « On perfectionne les pompes.... Le prix est réduit à 20 francs ; il arrivera que le même individu voudra 4 hectolitres pour laver sa maison tous les jours ; donnez-les lui à 10 francs, il en demandera dix pour arroser son jardin ; à 5 francs, il en voudra 20 pour alimenter une pièce d'eau ; à 1 franc, il en voudra 100 pour avoir un jet continu. » (Dupuit, 1844 : 338 ; 1853 : 11)

Ainsi, les effets infructueux des économistes, dont se moquait Cournot, pour expliquer l'effet d'une variation des prix sur la demande trouvent, enfin, un aboutissement. On n'a guère le sentiment d'une rupture mais plutôt l'impression de la résolution d'une série de difficultés qui n'avaient pas été surmontées.

4.2.2. L'utilité publique

Le raisonnement précédent montre que le gain des consommateurs est l'utilité relative du bien que l'on estime en déduisant de l'utilité totale le coût effectif d'acquisition. Ainsi, « toute élévation ou tout abaissement de prix diminue ou augmente l'utilité d'une quantité égale à cette variation pour les consommateurs qui restent dans les deux circonstances ; pour ceux qui disparaissent ou surviennent l'utilité perdue ou acquise est égale à l'ancienne ou à la nouvelle utilité relative trouvée dans le produit » (Dupuit, 1844 : 346). Supposons (figure 3) que, par une amélioration des procédés de fabrication, le prix diminue de Op à Op' . L'utilité relative des consommateurs augmente du trapèze mixtiligne $n'p'pn$. L'erreur de Navier et de Say, dans le *Traité*, est d'estimer l'accroissement de l'utilité par l'aire du rectangle $n'p'pq$. Cournot, par opposition, évalue le gain des consommateurs à la surface du rectangle $q'p'pn$.

Figure 3 : Dupuit, la mesure des effets pour le consommateur d'une amélioration des procédés de fabrication



CONCLUSION : LA TRADITION FRANÇAISE ET LES CLASSIQUES

Quels enseignements peut-on tirer du débat qui s'instaura, au début du XIX^{ème} siècle, sur les rapports que l'on peut établir entre richesse et valeur ? Dans quel sens peut-on dire qu'il existe, en économie, une tradition française ? En quoi s'opposait-elle aux classiques britanniques ?

À étudier les œuvres de Say, de Rossi, de Dupuit et de Cournot, on ne manque pas d'être frappé par ce qui les sépare tant sur le plan de la méthode que sur celui de l'analyse et de la politique économique. Pourtant, on peut mettre en évidence un point commun à Rossi, à Dupuit et, même, à Cournot : leurs recherches partent d'une critique des idées que Say avait défendues. Jusqu'au début des années 1850, le *Traité* et le *Cours* sont des références obligées. Seul Rossi marque pour Ricardo un intérêt véritable. Certes, Dupuit et Cournot le citent, mais les concepts caractéristiques de l'analyse ricardienne ne jouent pas dans leur œuvre un rôle essentiel. Pour prendre un exemple typique, on peut rappeler qu'ils discutèrent du libre-échange sans éprouver le besoin d'évoquer la théorie des coûts comparatifs.

On a souligné le rôle crucial que Rossi occupe dans cette tradition. Paradoxalement, son importance tient, en partie, à ce qu'il fut plus sensible aux influences étrangères que les autres économistes français et qu'il sut en tirer parti. C'est à juste titre que Dupuit se réclame de lui. En montrant que l'on ne pouvait pas, comme le suggérait Say, mesurer la richesse par la valeur des biens, il ouvrait la voie à une reconstruction de l'analyse des rapports entre richesse et valeur. De façon plus générale, l'œuvre de Rossi a incité les économistes français à s'interroger sur l'héritage que leur avait légué Say.

La publication des œuvres de Cournot et de Dupuit accentua les différences entre les économistes français et britanniques. La conclusion que Dupuit apporta au débat sur les rapports entre richesse et valeur n'implique pas simplement une extension et un développement de vieille doctrine mais une reconstruction véritable dans trois domaines : la théorie de la valeur, l'analyse de l'imputation et l'économie publique. Dupuit modifie le sens et le rôle que joue la notion d'utilité dans la théorie de la valeur. Il montre qu'un agent n'achètera un bien que si son utilité est égale ou supérieure au prix qu'on lui en demande. Les biens échangés ne sont pas des équivalents et chacune des deux parties tire avantage de la transaction.

L'analyse que fait Dupuit de l'utilité publique montre comment on peut estimer la valeur d'un ouvrage à partir du gain qu'en tire l'utilisateur. Ce raisonnement n'est pas spécifique à ce type de biens, il peut être étendu à toute marchandise dont la valeur ne peut être observée sur le marché. Dupuit propose ainsi, il importe de souligner qu'il en est bien conscient, une réponse au problème de l'imputation. Enfin, la contribution de Dupuit modifie la façon dont on peut concevoir l'économie publique. En étudiant l'impôt, Ricardo s'était principalement intéressé à la façon dont il retombait sur les différents types de revenus et à l'effet qu'il avait, ainsi, sur la croissance. Dupuit montre que la taxe n'est pas simplement un transfert des contribuables à l'État. L'impôt implique une perte sèche que la législation doit chercher à minimiser.

Les divergences entre les économistes français et britanniques au début du XIX^{ème} siècle ne sont, sans doute, pas radicales. Mais, elles sont trop profondes pour que l'historien puisse feindre de les ignorer.

RÉFÉRENCES

- Bordas Louis (1847), « De la mesure de l'utilité des travaux publics », *Annales des Ponts et Chaussées*, 1847, 2^{ème} semestre : 249-284, reproduit in Jules Dupuit, *De l'utilité et de sa mesure*, écrits choisis et publiés par Mario de Bernardi, Turin, la riforma sociale : 1933.
- Condillac Étienne Bonnot Abbé de (1776), *Le commerce et le gouvernement considérés relativement l'un à l'autre*, Amsterdam et Paris : Jombert et Cellot, 2^{ème} édition, Paris : Letellier et Maradan, réédition Paris - Genève : Slatkine, 1980.
- Cournot Antoine-Augustin (1838), *Recherches sur les principes mathématiques de la théorie des richesses*, Paris : Hachette, réédition in *Œuvres Complètes de Cournot*, tome VIII, Paris : Librairie Vrin, 1980.
- (1863), *Principes de la théorie des richesses*, Paris : Hachette, réédition in *Œuvres Complètes de Cournot*, tome IX, Paris : Librairie Vrin, 1981.
- (1877), *Revue sommaire des doctrines économiques*, Paris : Hachette, réédition in *Œuvres Complètes de Cournot*, tome X, Paris : Librairie Vrin, 1982.
- Dupuit Jules (1844), « De la mesure de l'utilité des travaux publics », *Annales des Ponts et Chaussées*, Mémoires et documents, n° 166 : 332-375.
- (1849a), « De l'influence des péages sur l'utilité des voies de communication », *Annales des Ponts et Chaussées*, Mémoires et documents, n° 207 : 170-248.
- (1849b), « De la législation actuelle des voies de transport ; nécessité d'une réforme basée sur des principes rationnels », *Journal des Économistes*, tome 23, n° 99, 15 juin : 217-231.
- (1853), « De l'utilité et de sa mesure », *Journal des Économistes*, t. 36, n° 147, juillet : 1-27.
- Hollander Samuel (1982), « On the substantive identity of the Ricardian and neo-classical conception of economic organization: the French connection in British Classicism », *Canadian Journal of Economics*, novembre, XV, n° 4: 586-612.
- Jevons Stanley (1871), *The Theory of Political Economy*, Londres: Macmillan, seconde édition 1879, réédition Harmondsworth, Penguin Books: 1970.
- Malthus Thomas Robert (1815), *The Grounds of an Opinion on the Policy of Restricting the Importation of Foreign Corn*, Londres: John Murray, réédition in *The Works of Robert Malthus*, vol. 7, editor E. A. Wrigley et D. Souden, Londres: William Pickering, 1986.
- Marshall Alfred (1890), *Principles of Economics*, huitième édition 1920, réédition Londres : MacMillan, 1982.
- Menger Carl (1871), *Grundsätze der Volkswirtschaftslehre*, Vienne: Braumüller, traduction anglaise, Glencoe, Ill. : Free Press, 1950.
- Ricardo David (1817), *Principles of Political Economy*, Londres: John Murray, second édition, 1819, troisième édition, 1821, réédition in *The Works and Correspondence of David Ricardo*, Cambridge: Cambridge University Press, 1951.
- Rossi Pellegrino (1836-7), *Cours d'économie politique*, Paris, G. Thorel et Joubert : 1840.
- Say Jean-Baptiste (1803), *Traité d'économie politique, ou simple exposition de la manière dont se forment, se distribuent ou se consomment les richesses*, 1^{ère} édition, Paris : Deterville.
- (1814), *Traité d'économie politique, ou simple exposition de la manière dont se forment, se distribuent ou se consomment les richesses*, 2^{ème} édition, Paris : Antoine-Augustin Renouard.
- (1820), *Lettres à M. Malthus sur différents sujets d'économie politique, notamment sur les causes de la stagnation générale du commerce*, Paris : Bossange, réédition in Jean-Baptiste Say, *Cours d'économie politique et autres essais*, Paris : GF-Flammarion, 1996.
- (1841), *Traité d'économie politique, ou simple exposition de la manière dont se forment, se distribuent ou se consomment les richesses*, 6^{ème} édition, Paris : Guillaumin, réimpression Osnabrück : Otto Zeller, 1966.
- (1828-9), *Cours Complet d'Économie Politique Pratique*, Paris : Rapilly, 2^{ème} édition, Paris : Guillaumin, 1852, réimpression Osnabrück : Otto Zeller, 1966.
- Smith Adam (1776), *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*, Londres: W. Strahan et T. Cadell, réédition in The Glasgow edition of the Works and Correspondence of Adam Smith, Oxford University Press, 1976, reprint Indianapolis: Liberty Fund.
- Sraffa Piero (1960), *Production of Commodities by Means of Commodities*, Cambridge: Cambridge University Press, traduction française, Paris : Dunod, 1970.

- Vatin François (1998), *Economie politique et économie naturelle chez Antoine-Augustin Cournot*, Paris : PUF.
- Walras Léon (1874-7), *Éléments d'économie politique pure*, Lausanne : Corbaz, Paris : Guillaumin, Bâle : Georg, 1874 et 1877, seconde édition 1889, troisième édition 1896, quatrième édition 1900, réédition in *Auguste et Léon Walras, Œuvres économiques complètes*, Paris : Economica, 1988.